

УДК 331.1

JEL Classification: M 12

Marachevska A.V.,

candidate of economics,

Institute of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

Марачевська А.В.,

кандидат економічних наук,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Марачевская А.В.,

кандидат экономических наук,

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE CORPORATE
MORTGAGE FOR EMPLOYEES AS A ONE OF THE WAYS OF
BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE**

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО
ІПОТЕЧНОГО НАПРЯМУ КРЕДИТУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ОДИН
З ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО
ЫПОТЕЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СОТРДНИКОВ
КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

***Abstract.** The paper proposes to improve the methodical approach to the corporate direction of mortgage lending to employees of enterprises by providing tax benefits for corporate income tax and introducing deposit accounts into the practice of enterprises, the profits from which they can simultaneously send to the mortgage lending of their employees and update the technical base of the production process. In addition, the work has developed organizational recommendations and accounting and analytical support for the functioning of the corporate direction of mortgage lending, which allows enterprises to increase the motivation of highly qualified personnel and, in turn, to get a more innovative product and more profitable business through the implementation of such a direction. The advantages of participation in the corporate direction are determined.*

***Keywords:** mortgage lending, corporate direction, accounting and analytical support, tax benefit, savings account.*

***Анотація.** В роботі пропонується удосконалити методичний підхід щодо корпоративного напрямку іпотечного кредитування працівників підприємств за рахунок надання представникам бізнесу податкових пільг з податку на прибуток та введення в*

практику підприємств депозитних рахунків, прибуток від яких вони зможуть спрямовувати одночасно на іпотечне кредитування своїх працівників та оновлення технічної бази виробничого процесу. Окрім того, в роботі розроблені організаційні рекомендації та обліково-аналітичне забезпечення функціонування корпоративного напрямку іпотечного кредитування, що надає змогу підприємствам за рахунок реалізації такого напрямку підвищувати мотивацію висококваліфікованих кадрів підприємства та, в свою чергу, отримувати більш інноваційний продукт, більш рентабельний бізнес. Визначені переваги від участі в корпоративному напрямі кредитування всіх учасників процесу: держави, роботодавця, банку, працівника.

Ключові слова: іпотечне кредитування, корпоративний напрям, обліково-аналітичне забезпечення, податкова пільга, ощадний рахунок

Аннотація. В роботі пропонується удосконалити методичський підхід до корпоративного напрямку іпотечного кредитування працівників підприємств за рахунок надання представителям бізнесу податкових пільг по податку на прибуток і введення в практику підприємств депозитних рахунків, прибуток з яких вони зможуть направляти одночасно на іпотечне кредитування своїх працівників і оновлення технічної бази виробничого процесу. Крім того, в роботі розроблені організаційні рекомендації і обліково-аналітичне забезпечення функціонування корпоративного напрямку іпотечного кредитування, що дає можливість підприємствам за рахунок реалізації такого напрямку підвищувати мотивацію висококваліфікованих кадрів і, в свою чергу, отримувати більш інноваційний продукт, більш рентабельний бізнес. Визначені переваги від участі в корпоративному напрямі кредитування всіх учасників процесу: держави, роботодавця, банку, працівника.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, корпоративный направление, учетно-аналитическое обеспечение, налоговая льгота, сберегательный счет.

Постановка проблеми. Однією з ключових проблем населення України є недоступність житлової нерухомості. Низький рівень доходу та високі ціни на квартири призводять до того, що більшість громадян вимушені винаймати житло або жити в таких умовах, які є не комфортними. І така тенденція притаманна не лише нашій державі, але й більшості країн Європи.

У світовій практиці для забезпечення населення доступною житловою нерухомістю діє кілька різних механізмів, які є альтернативними іпотечному житловому кредитуванню шляхами придбання житлової нерухомості. Це пов'язано з багатьма причинами. В Україні головними причинами, які спонукають громадян шукати інші шляхи придбання житлової нерухомості, окрім кредиту, є: дуже високі відсоткові ставки за іпотечними кредитами, нестійкий курс валют, розмір першого внеску не доступний, щомісячні платежі залежно від відсоткових ставок можуть значно зростати та не виправдовувати очікування молодого покоління. На цей час іпотечний житловий кредит не в кожній країні може

стати оптимальним фінансовим інструментом для досягнення головної мети – забезпечити молодь доступним житлом.

Окрім того, за рахунок цієї та низькі інших проблем висококваліфіковані молоді кадри змушені виїжджати за кордон в пошуках кращого життя. Наразі бізнес стоїть перед вирішенням гострої проблеми – пошуку персоналу, який би працював в межах України, а паралельно мав вищу освіту, кваліфікацію, компетентність.

Надання іпотечних пільгових кредитів для працівників може стати одним з ключових шляхів, який зможе зупинити відтік кадрів з країни та надасть змогу не лише мотивувати персонал, але й розвивати інноваційні напрями розвитку бізнесу. Саме тому розвиток корпоративного напрямку іпотечного кредитування на підприємстві та розробка його обліково-аналітичного забезпечення й проблемним питанням для науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ іпотечного кредитування внесли як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Зарубіжними вченими, які досліджують питання іпотечного кредитування, є К. Браун, Дж. Вискри, С. Карсон, Дж. Кемпбелл, Дж. Кокко, С. Коррадин, Дж. Трейси, А. Фонтана. Серед вітчизняних слід виділити Н. Внукову, О. Євтуха, В. Коваленка, В. Міщенко, С. Науменкову, І. Рекуненко, В. Савича, О. Юркевича та інших.

Незважаючи на наявність наукових робіт з питань дослідження іпотечного кредитування, слід зазначити, що недостатньо висвітленими залишаються саме питання корпоративного кредитування зі сторони представників бізнесу, немає методичного підходу щодо реалізації цього напрямку, немає організаційного та обліково-аналітичного забезпечення.

Метою даної роботи є розробка обліково-аналітичного забезпечення іпотечного напрямку кредитування працівників як одного з шляхів розвитку бізнесу; удосконалення методичного підходу щодо реалізації корпоративного напрямку іпотечного кредитування.

Результати дослідження. Для того, щоб довести важливість розвитку іпотечного кредитування, перш за все, необхідно довести гіпотезу про те, що житлова нерухомість недоступна для більшості населення. Для цього можна використати показник доступності житлової нерухомості. У практиці ООН для оцінки доступності житлової нерухомості використовується показник доступності житла (housing price to income ratio), який розраховується як відношення медіанної вартості житла до медіанного розміру доходу домогосподарства за рік. Наприклад, зарубіжні науковці визначають, що показник доступності житлової нерухомості за своєю сутністю – це період часу (кількість років), за який середньостатистична сім'я може накопичити кошти для придбання житла (стандартної квартири) за умови 100 % спрямування сукупного доходу всіх

членів домогосподарства для досягнення цієї мети. Чим менше значення показника доступності житла, тим краще рівень вирішення житлової проблеми в державі [1]. Формула розрахунку представлена далі:

$$\text{ПДЖН} = (B \cdot S) / (D \cdot K) \quad (1),$$

де ПДЖН – показник доступності житлової нерухомості;

B – вартість 1 кв. метра житлової нерухомості;

S – середня площа житлової нерухомості;

D – дохід одного члена сім'ї за один рік;

K – кількість осіб сім'ї.

Для розрахунку доступності житлової нерухомості треба зважати на те, що є різні за рівнем доходу родини, у яких неоднакові потреби у квадратних метрах, а також власне уявлення про ступінь комфортності. Пропонується розподілити українські молоді родини на три категорії, кожна з яких має свій рівень достатку та неоднакову першочергову потребу в житловій нерухомості. Розподіл молодих родин представлено на рис. 1.

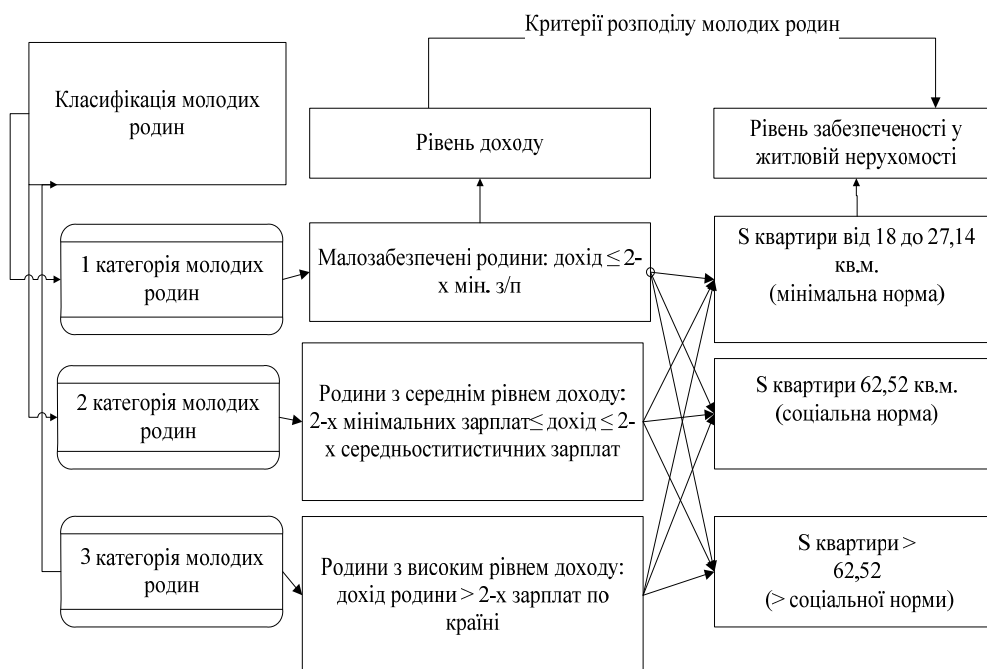


Рис. 1. Класифікація молодих родин за рівнем доходу та рівнем забезпеченості в житловій нерухомості

В результаті розрахунку було з'ясовано, що молодій сім'ї, яка прагне придбати житлову нерухомість за мінімальної потреби, затвердженій

Житловим кодексом України, у разі отримання доходу не більше ніж мінімальної заробітної плати на кожного члена родини, потрібно 2,5 роки за умови, що 100 % доходів спрямовуються на придбання житла.



Рис. 2. Напрями іпотечного кредитування в Україні

Стосовно другої категорії населення, то в середньому родини із середнім рівнем доходу за умови спрямування 100% доходу на придбання житлової нерухомості, матимуть змогу придбати її через 1,1-1,6 роки за умови придбання мінімальної площі або через 6,6 роки за умови соціально необхідної площі. Однак така ситуація можлива лише в разі спрямування 100% доходу родини, що неможливо за будь-якої економічної ситуації. Третя категорія, як було зазначено, – заможні громадяни, що мають інші джерела доходів, окрім заробітної плати, чи працюють на керівних посадах та отримують високу заробітну плату, яка вища від середньостатистичної по країні. Для такої категорії осіб розраховувати ПДЖН немає потреби, тому що серед них є люди, які можуть придбати власний будинок без заощаджень та накопичень, інші можуть отримати в подарунок нерухомість [2].

Таким чином гіпотеза про недоступність житлової нерухомості за власний кошт була доведена. Молоді родини вимушені шукати інших шляхів, які б допомогли реалізувати їх потребу. І одні з шляхів такого вирішення є іпотечне кредитування.

В процесі вивчення питання іпотечного кредитування було

сформовано погляд, що в світі існує три напрями іпотечного кредитування, які дозволяють фізичним особам придбати житлову нерухомість не за власний кошт, а за позичкові кошти. Виділено три напрями: банківський, державний та корпоративний (рис. 2).

Банківський напрям механізму активізації ІЖК молоді є одним з найперспективніших, оскільки саме він до 2013-2014 року забезпечував фінансовий ринок іпотечними житловими кредитами. Наразі високі відсоткові ставки (більше 18%), значний перший внесок та відсутність іпотечних кредитів у кредитному портфелі більшості банків призводять до того, що банківський напрям не забезпечує молодь іпотечними житловими кредитами [3, 4].

Корпоративний напрям механізму активізації ІЖК молоді міг би стати одним з найбільш ефективних на фінансовому ринку держави, як це розвинуто в європейських країнах. Але в Україні цей напрям не розвинутий, оскільки малі підприємства не мають змоги вивільнити з обігу потрібні кошти, а великі компанії не умотивовані для вирішення цього питання.

В Україні державний напрям механізму активізації ІЖК молоді за рахунок реалізації державних іпотечних програм не функціонує на належному рівні, що підтверджено статистичними даними Державного фонду сприяння молодіжному будівництву: дві з чотирьох програм взагалі не фінансуються (програми здешевлення іпотеки та часткової компенсації), кількість сімей, які скористалися програмою доступного житла в 2017 році, скоротилася в порівнянні з 2016 роком на 77%, а за програмою пільгового державного кредитування - на 50% [5].

Найбільш ефективним в Україні може стати корпоративний напрям іпотечного кредитування працівників, оскільки він надає змогу мотивувати співробітників до праці, забезпечувати штат висококваліфікованими спеціалістами, які не будуть змінювати місця роботи завдяки наданню їм пільгових кредитів на умовах, які набагато вигідніші, ніж банківські кредити: нижча відсоткова ставка, немає обов'язкового першого внеску і т. ін. Це той напрям, який може стати одним із найбільш ефективних як для громадян, так і для економіки в цілому: підприємство забезпечується держзамовленням, отримує кошти і відсоток від прибутку, інвестує будівництво житлових комплексів для своїх співробітників.

До того ж, кожен суб'єкт взаємовідносин може мати певні переваги з впровадження цього напрямку у практику функціонування бізнесу.

Якщо йдеться про державу, тоді однією з головних переваг від запровадження такого механізму є вирішення багатьох соціальних проблем, коли молоді родини за допомогою іпотеки стають власниками нерухомості. Змінюється на краще і демографічна ситуація. У процесі

стимулювання іпотечного житлового кредитування стабілізується фінансовий ринок, що впливає на зростання всієї економіки. Якщо розвивається галузь іпотеки, то збільшується попит на житло, а це прямий фактор для розвитку будівництва. Коли ж розвивається будівельна галузь, тоді створюються нові робочі місця, розвиваються суміжні сфери діяльності народного господарства

Крім прямих економічних і фінансових переваг, зросте рівень довіри молодих родин до державного апарату управління. Тому більшість політиків перед виборними компаніями головним інструментом, який зможе допомогти їм здобути перемогу, обирає розповсюдження пільгових кредитів серед незахищених верств населення.

Банк, який буде брати участь у механізмі пільгового іпотечного житлового кредитування, що запропонував автор, буде мати постійний грошовий потік та вільні грошові кошти на своїх рахунках, зможе використовувати їх за призначенням. Це суттєво активізує грошово-кредитну сферу України. Якщо головний банк держави буде мати стабільне становище та постійно нарощуватиме грошову масу, то й грошово-валютна система країни зміниться на краще. Це стабілізує курс валюти.

Роботодавець, який бере участь у програмі пільгового кредитування, – головний суб'єкт, що найбільше зацікавлений у такому проекті. Він мотивує кваліфіковані кадри постійно працювати в цій установі.

Закордонний досвід показує, що в разі надання кредиту роботодавцем, працівника не можна звільнити з посади на строк кредитування. Якщо ж це станеться, то він має повернути кредит. У деяких країнах звільнення дозволяється, але лише в одній галузі чи одному відомства. В Україні, за висновком автора, такий пільговий механізм взаємодії найбільш прийнятний у бюджетній сфері, куди молоді кваліфіковані спеціалісти йдуть на роботу неохоче.

Можна впровадити таку систему для лікарів та педагогічних працівників. Наприклад, якщо молодий учитель працює в тому чи іншому освітньому закладі, то йому на особистий рахунок в ощадбанку відкривається депозит, на який держава перераховує певну суму грошей, преміальних. За період роботи відсотки за депозитом разом з тілом депозиту зростають, і це може стати свого роду капіталом для першого внеску за пільговою іпотекою.

Такий фінансовий механізм буде ефективним у промисловій сфері, де великі підприємства, отримуючи прибуток, зможуть навіть завдяки наданій їм податкової пільги в розмірі визначеного відсотка від прибутку та отриманих відсотків за депозитом, купувати щорічно кілька квартир для своїх співробітників.

Окрім того, що підприємство отримує кваліфіковані кадри, це покращує і його роботу загалом, оскільки є мотивація персоналу, що має зацікавленість у роботі підприємства.

Головне вдосконалення методичного підходу щодо активізації іпотечного житлового кредитування молоді на основі корпоративного механізму «роботодавець-працівник» в тому, що автор пропонує підприємствам, які будуть діяти в рамках програми пільгового іпотечного житлового кредитування, надавати податкові пільги.

Безперечно, ставки та пільги на податок на прибуток повинні встановлюватися на макрорівні. Проте на законодавчому нормативно-правовому рівні повинні бути встановлені норми, які б розподіляли розмір грошей, отриманих від економії на податках, спрямовувати не лише на депозитний рахунок для подальшого фінансування не тільки іпотеки, але й спрямування цих коштів на розвиток підприємства, на поповнення його резервного фонду, оновлення технічної бази і т. ін. Наприклад, на рік підприємство отримує податкову пільгу – сплачувати податок не в розмірі 18 %, а – 17%. Різницю у 1% підприємство на рік перераховує на ощадний рахунок до державного банку, а потім отримані кошти спрямовує на пільгове іпотечне кредитування для співробітників. Відсотки за кредитом – на оновлення технічного-матеріальної бази.

Якщо ж підприємство не має прибутку, наприклад, є некомерційною бюджетною установою, то держава може надати пільги на зменшення відсотків за нарахуваннями, які здійснюються на фонд оплати праці. У цьому разі в бюджетній галузі матеріальне стимулювання відбувається не тільки з боку роботодавця, але й держави. Як уже зазначалося, держава на ощадний рахунок конкретної особи, спеціаліста бюджетної галузі перераховує кошти.

Розроблений методичний підхід щодо функціонування пільгового іпотечного житлового кредитування «робітник-працівник» на прикладі промислового підприємства представлено на рис. 2.

Функціонування запропонованого методичного підходу автор пропонує забезпечити конкретними засадами.

Передусім держава є тим суб'єктом, що розробляє нормативно-правові засади функціонування такої моделі, зокрема щодо надання податкових пільг для суб'єктів господарської діяльності. Через банк стимулює надходження на розрахункові рахунки чи підприємства, чи працівника, виступаючи гарантом збереження цих коштів. Виділяє спеціальні земельні ділянки за пільговою вартістю під будівництво житлових кварталів, нерухомість за якими частково буде реалізована за ціною, нижче від ринкової. Кошти, які роботодавець економить від наданих йому податкових пільг, спрямовує на довгостроковій основі на

спеціальний ощадний рахунок, за яким встановлюються максимально можливі відсоткові ставки.

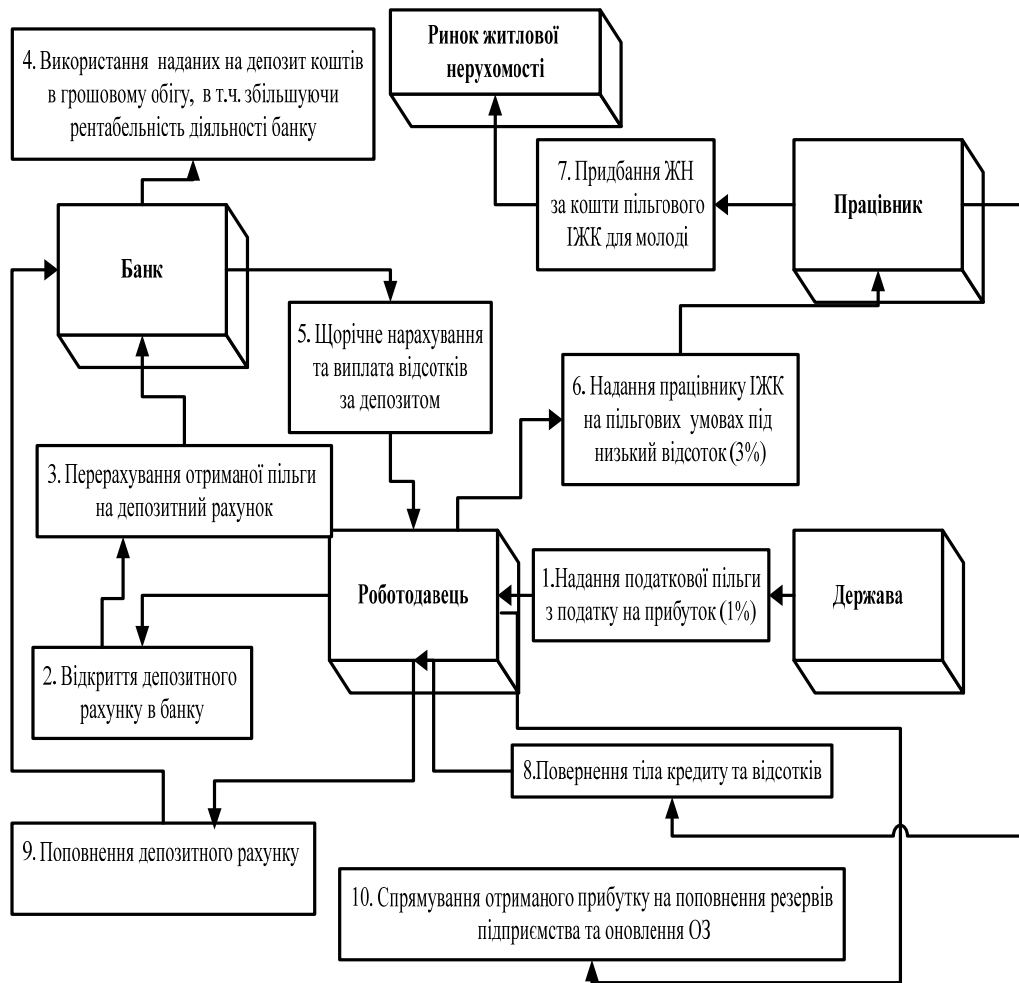


Рис. 2. Обліково-аналітичне забезпечення іпотечного кредитування працівників

На роботодавця накладаються обов'язки та функції самостійно визначати перелік тих працівників, які можуть претендувати на такий пільговий кредит з оцінкою потреби молоді родини поліпшити житлові умови.

За роботодавцем залишається право перераховувати на такий ощадний рахунок частину нерозподіленого прибутку, який допоможе збільшити грошовий потік для забезпечення іпотечного кредитування на підприємстві.

На працівника покладаються обов'язки щодо забезпечення виконання обов'язків та втрачається право на звільнення.

Особливість бюджетного сектора – державна підтримка, що повинна стимулювати молодих спеціалістів працювати в цій галузі. Найкращий

механізм – матеріальне стимулювання. Механізм такого заохочення треба затверджувати на законодавчому рівні та фінансовій основі.

Переваги, які безпосередньо отримує сам працівник: молода родина, яка реально потребує поліпшення житлових умов на цей час, може не чекати заощаджень на таку потребу, а реально скористатися такою можливістю завдяки державі та роботодавцю. Окрім того, що молодий спеціаліст може отримати квартиру, йому гарантована робота. Це можна пояснити тим, що роботодавець не зацікавлений у тому, щоб його позичальник був звільнений і залишився боржником.

Таблиця 1

Розрахунок грошових потоків від впровадження корпоративного механізму «роботодавець-працівник»

Показник	Підприємство				
	ПАТ «Турбоатом»	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»	ТОВ Фармацевтична компанія «Здоров'я»	ПАТ «Новий Стиль»	Акціонерна компанія «Харків-обленерго»
Прибуток до оподаткування, тис. грн	878931,00	35269,00	78388,00	57480,00	29958,00
PV (1% від розміру чистого прибутку до оподаткування), тис. грн	8789,310	352,690	783,880	574,800	299,580
FV за 1 рік, тис. грн					
Укргазбанк, 13,75%	9997,840	401,185	891,664	653,835	340,772
Ощадбанк, 12,75%	9909,947	397,658	883,825	648,087	337,776
ВТБ банк, 14%	10019,813	402,067	893,623	655,272	341,521
Мегабанк, 14,5%	10063,760	403,830	897,543	658,146	343,019
FV за 3 роки із щорічним поповненням, тис. грн					
Укргазбанк, 13,75%	34306,651	1376,63	3059,66	2243,574	1211,405
Ощадбанк, 12,75%	33681,494	1351,51	3003,9	2202,69	1148,02
ВТБ банк, 14%	34464,15	1382,95	3073,71	2253,874	1174,696
Мегабанк, 14,5%	32660,0887	1402,03	3116,11	2274,569	1185,483
FV в середньому за 1 рік, тис. грн	9997,840	401,185	891,664	653,835	340,77225
FV в середньому за 3 роки, тис. грн.	33778,096	1378,280	3063,345	2243,677	1179,901
Середня ціна 1-ї квартири в Харкові S = 62,52 м. (соц. норма), тис. грн	907,09	907,09	907,09	907,09	907,09
Кількість квартир, які можна придбати за рахунок впровадження механізму:					
при розміщенні прибутку на 1 рік, шт.	11	0	1	1	0
при розміщенні прибутку на 3 роки та щорічному поповненні, шт.	37	2	3	2	1

З метою апробації запропонованого механізму активізації іпотечного житлового кредитування в комерційному напрямку із залученням роботодавця автор пропонує розрахувати можливий ефект від упровадження таких дій на прикладі підприємств Харківської області. Для цього використано офіційну звітність підприємств, що функціонують у цьому регіоні. Результати розрахунків представлено в табл. 1.

Якщо аналізувати довгострокове розміщення коштів, то всі підприємства з різним розміром прибутку зможуть за умови щорічного поповнення депозиту через три роки придбати від 1 до 37 квартир. Звичайно, 1-2 квартири – це замало, але автор у розрахунок додав підприємства і з невеликим прибутком, і податкова пільга врахована на рівні мінімальної – 1%, а також строк розміщення депонування – три роки. Крім того, у розрахунках відомі дані, тобто щорічне поповнення депозиту розраховувалося з урахуванням прибутку 2017 року. Графічно отримані результати представлено на рис. 3

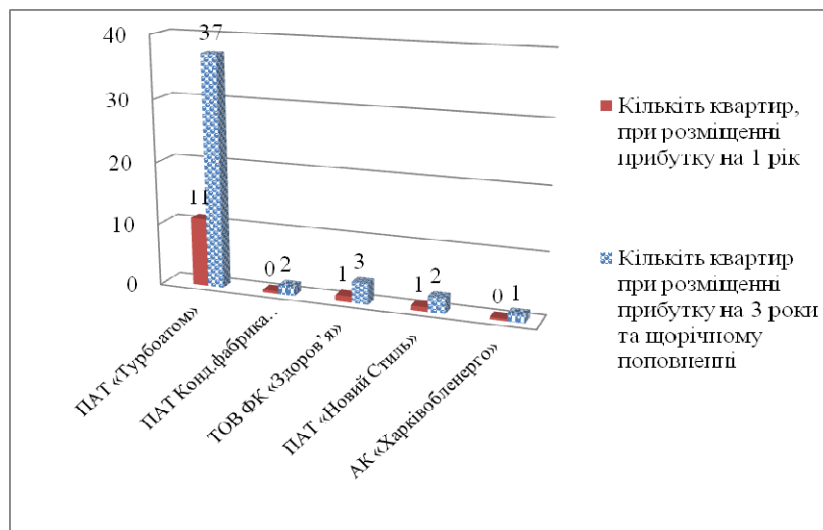


Рис. 3 Кількість придбаних квартир, які підприємства Харкова можуть надати в пільговий житловий кредит у разі запровадження механізму «роботодавець-працівник»

Найголовніше питання – ризики, які отримує роботодавець. Вони дорівнюють 0, адже якщо роботодавець не буде брати участі в самій програмі пільгового іпотечного житлового кредитування, то йому не будуть надані і пільги. Крім того, механізм передбачає надання іпотечного кредиту під відсоток позичальнику. І хоча цей відсоток буде мінімальний, однак ці кошти можна направити на поповнення резервів різних фондів, на оновлення матеріальної бази тощо.

Для розрахунку відсотків використано формулу складних відсотків, які нараховуються щомісячно [6]. Розрахунок проведено за формулою:

$$An = A_0 \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n, \quad (2),$$

де A_n – нарощена сума, грн;
 A_0 – розмір початкового капіталу, грн;
 p – розмір відсоткової ставки, %;
 n – кількість років користування кредитом, роки.

У табл. 2 представлено розмір прибутку від кредитування, який роботодавець отримує, кредитуючи співробітників. Автор уводить мінімальну відсоткову ставку за кредитом – 3 %, та строк кредиту – 25 років (середній строк іпотечного житлового кредитування, на який кредитують в інших країнах).

Таблиця 2

Розмір відсотків, отриманих роботодавцем за 25 років за ставкою 3% при впровадженні корпоративного механізму

Показник	Підприємство				
	ПАТ «Турбо-атом»	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»	ТОВ Фармацевтична компанія «Здоров'я»	ПАТ «Новий Стиль»	АК «Харків-обленерго»
Прибуток до оподаткування, тис. грн	878931,0	35269,0	78388,0	57480,0	29958,0
Загальна вартість ІЖК, наданих працівникам за один рік, тис.грн.	8789,310	352,690	783,880	574,800	299,580
Пільгова відсоткова ставка, %	3	3	3	3	3
Термін кредиту, роки	25	25	25	25	25
Вартість кредиту з відсотками, тис.грн.	18402,863	738,455	1641,271	1203,504	627,254
Чистий прибуток, тис.грн.	9613,553	385,765	857,391	628,704	327,674

На основі корпоративного механізму з залученням роботодавця промислове підприємство отримує значний прибуток, навіть у разі надання житлового кредиту під 3%. І це без врахування того, що кожні три роки або навіть частіше підприємство знову нарощують грошову базу та надає ще більше пільгових іпотечних житлових кредитів.

Висновки. Вивчення альтернативних шляхів розвитку та активізації іпотечного житлового кредитування молоді в різних країнах світу дало змогу визначити корпоративний механізм купівлі житлової нерухомості за сприянням роботодавця та держави як один з ефективних можливих напрямів активізації ІЖК молоді. Удосконалений методичний підхід базується на основі ощадно-депозитних рахунків роботодавців і податкових важелях впливу, що уможливорює збільшення обсягів

житлового кредитування на ринку нерухомості для молоді. Сутність методичного підходу корпоративного механізму – у можливості роботодавця отримати від держави податкові пільги, спрямувати їх на ощадні рахунки, а потім кошти від депонування за визначений термін спрямувати на кредитування молодих працівників. Ефективність від такого впровадження підтверджено розрахунками на прикладі підприємств Харківської області.

Бібліографічні посилання:

1. Косарева Н. Что показывает коэффициент доступности жилья... / Н. Косарева, А. Туманов // «Демоскоп Weekly». – 2007. – 29 октября-11 ноября
2. Марачевська А.В. Механізм активізації іпотечного житлового кредитування молоді : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Марачевська. – Харків, 2018. – 20 с.
3. Національний банк України [Електр. ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
4. Державна іпотечна установа. [Електр. ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://www.ipoteka.gov.ua/>
5. Державний фонд сприяння молодіжному будівництву [Електр. ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://www.molod-kredit.gov.ua/>.
6. Колодізев О. М. Гроші і кредит : підручник / О. М. Колодізев, В. Ф. Колісніченко. – К. : Знання, 2010. – 615 с.

References:

1. Kosareva N. What does housing affordability show ... / N. Kosareva, A. Tumanov // “Demoscope Weekly”. - 2007. - October 29 - November 11
2. Marachevska A.V. Mekhanizm of the active ipotechny zhitlovogo kredituvuvnya young: author. dis. on zdobuttya sciences. stage Cand. econom Sciences: spec 08.00.08 "Grosh f, finii i credit" / A.V. Marachevska. - Kharkiv, 2018. - 20 p.
3. National Bank of Ukraine [Elektr. resource]. - Office site. - Access mode: <https://bank.gov.ua>.
4. Derzhavna ipotechna set. [Elec. resource]. - Office site. - Access mode: <https://www.ipoteka.gov.ua/>
5. State Fund for Youth Promotion of Budyvnitstvu [Elektr. resource]. - Office site. - Mode of access: <https://www.molod-kredit.gov.ua/>.
6. Kolodizov O. M. Groshi and loan: pudruchnik / O. M. Kolodizov, V. F. Kolisnichenko. - K.: Znannya, 2010. - 615 p.